

代理能力与代理成本： 一个关系嵌入的视角

刘晓霞^{1,2}, 饶育蕾¹

(1. 中南大学 商学院, 湖南 长沙 410083; 2. 湖南工业大学 财经学院, 湖南 株洲 412008)

摘要: 本文利用2007—2010年沪深民营上市公司的A股数据, 将所有者与经营者的关系嵌入分成亲人、熟人和外人三类, 并实证检验了这种关系嵌入对代理能力和代理成本的影响。结果发现, 民营企业所有者聘用外人关系的经营者比亲人和熟人关系的经营者能显著提高代理能力, 而其代理成本和聘用熟人关系的经营者没有显著差别, 聘用亲人关系的经营者比非亲人关系的经营者能显著降低代理成本。从实证结果我们还发现, 民营上市公司现行的公司治理制度没有发挥有效作用。

关键词: 关系嵌入; 代理能力; 代理成本

中图分类号: F272 **文献标识码:** A **文章编号:** 1000-476X(2013)01-0017-07

一、引言

自从20世纪30年代美国学者Berle和Means提出所有权与控制权分离命题以来, 所有者与经营者之间的代理冲突一直是众多学者研究的热点, 并成为现代公司治理问题研究的起点。传统的委托代理理论(以下简称代理理论)假设人是完全理性和完全自利的, 研究的中心任务是在利益相冲突和信息不对称的环境下, 委托人如何设计最优契约激励代理人, 使得代理人的行为能最大化委托人的利益。代理理论经过几十年的发展, 在Jensen、Meckling、Demsetz、Wilson、Spence、Mirrless、Ross和Hart等许多学者的研究下, 在理论上取得了丰硕的成果, 并在实践当中广泛应用。我国公司治理制度引进了监事会和

独立董事制度, 以监督代理人的行为, 就是这一理论的应用。然而李维安和王世权^[1]等很多学者研究发现, 独立董事和监事会制度在中国的成效甚微。独立董事不独立, 董事不懂事, 监事不监视, 公司治理效果差。是机制本身的不恰当还是理论源头的失误?

Coleman曾指出“经济理论存在一种失误, 即使在新制度经济学中也不例外。这种失误表现在, 忽视个人的关系及其社会关系网络对产生信任、建立期望以及确定和实施规范的重要影响。”因此, “经济人”假设的代理理论受到质疑, 基于“管家”假设的管家理论兴起, 它认为代理理论对经营者内在机会主义和偷懒的假定是不合适的, 经营者会自律和努力工作, 以达到

* 收稿日期: 2012-10-20
基金项目: 湖南省哲学社会科学基金项目“基于关系嵌入的民营企业委托代理问题研究”(12YBA103); 国家自然科学基金项目“基于有限注意的资本市场有效性研究”(71071166); 湖南省教育厅青年项目“基于社会网络的旅游饭店职业经理人创业能力和创业绩效研究”(12B031)
作者简介: 刘晓霞(1981-), 女, 湖南湘乡人, 讲师, 博士研究生, 主要从事公司治理研究。E-mail: lxiaoxia19@163.com

自身尊严、信仰以及内在工作满足的追求^[2]，所以它假设人是利他的和忠诚可信的，从代理理论的对立角度揭示了经理人和委托人之间存在的另一种关系。

不同的人性假设必然导致不同的治理结构和治理机制，产生不同的公司治理理论。陈仕华和李维安^[3]认为代理理论对委托人和代理人持有低度社会化观，而管家理论对人性的假设则过度社会化。针对两种理论的不足，Granovetter提出了社会嵌入理论，以解释经济行为人在中度社会化情景中的行为理论，这种理论将人性假设为嵌入社会网络的社会人，既不是完全理性的经济人，也不是完全无自主性的管家，因而更符合现实^[4]。本文将从关系嵌入的角度实证分析民营企业所有者与经营者的关系嵌入强度对代理能力及权益代理成本的影响，以期从更理想的理论角度来实证分析民营企业普遍存在的用人机制难题，给发展困境中的民营企业选择经营者和治理模式提供现实参考，也给研究家族企业以及委托代理问题的学者提供新的思路。

二、理论与假设

最先提出“嵌入”概念的是 Polanyi，他认为经济作为一个制度过程是嵌入在经济和非经济制度之中的。Granovetter 与 Uzzi 等进一步发展了该理论，强调社会关系、家庭关系等社会情境结构对经济行为的制约与影响，当一个“连带”的社会关系影响到企业的经济活动时，“嵌入”就存在了，且“连带”之间的相互作用主要不是由经济利益驱动，而是基于个人的关系、社会资本等长期的联结驱动^[5]。因此将“嵌入”定义为基于社会关系的、非商业化的契约来进行商业交易的程度。Smelser 和 Swedberg 指出嵌入是新经济社会学的核心议题。我国学者彭正银认为关系嵌入是指单个主体的经济行为与其他主体的互动，是对主体间相互联系内容的研究，是交易双方相互理解、信任和承诺的达成程度及过程^[6]。

Granovetter 和 Swedberg 将社会嵌入分为关系嵌入和结构嵌入。关系嵌入指单个主体的经济行为嵌入与他们直接互动的关系网络中，是对网络中人际社会二元关系的结构和特征（如关系疏密和关系质量等）的刻画。而结构嵌入指主体的经济行为嵌入其所在的社会网络中，是对行为主体嵌入关系构成的各种网络的总体结构描述。

唐艳和唐国平^[7]、黄中伟^[8]等认为关系嵌入是对嵌入网络的微观解构，而结构嵌入是对嵌入网络的中观解构。本文研究的重点是嵌入企业委托人和代理人之间的微观关系，并讨论这种关系嵌入对委托代理问题的影响，更好地契合代理理论和管家理论，为公司治理的研究提供新的思路。

关系嵌入的特征主要包括关系强度（如强关系、弱关系）以及关系的质量（如信任程度等）^[9]。Granovetter 提出了“弱关系强度”假说，认为弱关系能够跨越不同的群体，跨越了更多的社会界限，能够获得更多的信息，弱关系比强关系的作用更大^[10]。在现代企业管理中，委托人聘用职业经理人作为代理人就是这个道理，职业经理人比家族成员（强关系）有更宽的外部网络结构，信息或知识的冗余度低，创新性强，能应对更复杂的经营环境。他们能通过自己的网络以及自身的知识和经验结构，解决企业的融资、销售和管理等诸多问题，从而提高企业绩效，获得更好的成长和发展。

我国学者边燕杰通过对中国社会关系的研究，认为在中国社会强关系发挥的作用更大^[11]。曹兴等认为强关系所带来的人际信任为经济活动提供必要的信任，减少交易成本，所以很多民营企业采用家族化或泛家族化的经营模式^[12]。然而强关系也有不少的负面作用：一是在中国社会强关系所提供的道德要求，给代理人带来很多的制约（如既要考虑企业的目标，也要考虑家族的目标），造成决策过程的低效率。二是强关系网络的闭合，会导致信息的闭塞和排斥外来人，信息或知识的新颖性不足将难以满足突破性创新的需要，这是很多家族企业发展的瓶颈，也是李新春所提出的家族主义困境，即强关系嵌入治理不能同时实现基于信任基础之上的代理成本与基于专家能力之上的代理能力的帕累托最优，而代理人发挥专家的知识 and 能力创造交易过程的帕累托效率问题理解为“代理能力”。强关系嵌入带来的低代理能力制约了企业的发展和壮大，因此企业需要打开强关系的网络限制，向弱关系网络发展。由此，本文提出如下假设：

假设 1：民营企业所有者与经营者的关系嵌入越弱，代理能力越强。

Granovetter 的关系嵌入理论更多的是强调弱关系的作用，然而弱关系存在的致命缺陷是导致不信任，在市场体系不发达、正式制度约束不

强、信任缺失的国家更易显现。因为弱关系中人际联结并不是很强，多次反复的交往不多，所以这种关系不可靠，与不稳定、风险、投机联系在一起。嵌入在弱关系中的委托人和代理人，彼此信任度不高，如果只靠道德的约束，就很容易产生投机行为。加上外部环境信任缺失，法律等正式约束不足，代理人投机行为的几率更明显，比如说谎、偷懒、欺骗、中饱私囊、卷款而逃等损害股东利益的行为，造成代理成本很高。因此，在弱关系下，委托人只有设计更优的合同，加强监督和激励代理人，使代理人的行为最大化委托人的利益。

而在强关系网络中，委托人和代理人交往密切，彼此了解熟悉，有更多的互惠以及利他行为，容易产生信任，并给企业的发展提供资金、技术、人才等各种实质性的帮助。情感的内在制约、利他行为以及中国人注重面子和人情的问题，道德违约成本小，监督和激励代理人的成本较弱关系下偏低。所以在创业初期，几乎所有的私营企业的资金都是通过家人、亲戚或者好朋友筹集，生产、经营、销售也是家族成员把关。随着企业的成长，规模逐渐增大，越来越多的外部人进入企业，强关系网络被打破，委托人可以选择更有能力和知识的外部职业经理人来经营企业，弱关系嵌入加强。据此，本文提出如下假设：

假设2：民营企业委托人与代理人的关系嵌入越弱，代理成本越高。

三、研究设计

(一) 主要变量说明

1. 代理成本和代理能力

目前学者用来衡量股权代理成本的尺度最常用的是由 Ang 等提出的管理费用率和总资产周转率，也得到了我国学者大量的借鉴和运用，如曾庆生和陈信元采用管理费用率、营业费用率、总资产周转率等来衡量代理成本^[13]。本文认为销售管理费用率能较好地反映代理成本，故作为代理成本的代理变量。而总资产周转率体现了代理人发挥专家知识和能力创造交易过程的帕累托效率，衡量的是经营效率的一种，反映的是代理人的经营能力，故本文采用总资产周转率作为代理能力的代理变量。

2. 关系嵌入强度

自从 Granovetter 与 Rowley 等社会学家将关

系嵌入强度从互动频率、感情强度、亲密程度和互惠交换等不同维度进行分析，魏江和郑小勇采用访谈、案例分析以及问卷调查来衡量关系嵌入的强度和质量^[14]。本文借鉴费孝通提出的中国人的差序格局关系以及杨国枢^[15]对中国社会关系划分的方法，将委托人与代理人关系嵌入从强至弱分为亲人（血缘、姻缘、亲缘关系）、熟人（同学、同乡、同事关系）、外人（除亲人和熟人以外的其他关系）。并给亲人、熟人、外人三种关系分别赋值1、2、3。

3. 公司治理结构

公司治理结构是为解决委托代理冲突而做的一种制度安排，必定会影响委托代理关系。Jensen 和 Meckling 就提出管理层持股是影响股东——管理层委托代理冲突的重要因素，Collier 等则没有发现股权代理成本与审计委员会活动之间没有关联的证据。Belden 等发现董事会中外部董事比例越高，越容易支付股利^[16]。在国内，很多影响权益代理成本的公司治理因素也得到了实证检验，如宋力和韩亮亮^[17]认为是股权集中度和股权制衡度，曾庆生和高雷等认为董事会结构，肖作平等认为是董事会规模，李明辉认为两职分离，黄福广等证明高管薪酬，能够影响权益代理成本。本文设置了股权结构特征（股权集中度、股权制衡度）、董事会特征（董事会规模、独立董事比例）、监事会特征（监事会规模）、管理层特征（高管薪酬、高管持股比例）来控制公司治理结构对代理成本的影响。

4. 公司基本特征

李明辉证明了公司的基本特征会影响股权代理成本，如公司规模越大，对管理层进行监督的难度越大，从而监督成本越大，管理层进行不当消费的权力也增大^[18]。提高负债率可以加强外部监督从而降低代理成本。成长机会低的公司，管理层对自由现金流的滥用会提高代理成本。除了控制公司规模、资产负债率、成长性的影响，还要控制行业因素导致的代理成本的差异。

5. 代理人基本素质

在研究代理能力的影响因素时，代理人的学历越高、年龄越大、从业经验越丰富，则代理人的经营能力越强。本文用代理人学历、年龄作为影响代理能力的控制变量。

上述各类变量的具体定义如表1所示。

表1 变量定义

变量类别	变量名称	变量符号	计算方法	
被解释变量	代理成本	ACOST	销售管理费用率 = (销售费用 + 管理费用) / 营业收入 × 100%	
	代理能力	ABILITY	总资产周转率 = 营业收入 / 资产总额期末余额 × 100%	
解释变量	关系嵌入	GE ₁	代理人为委托人亲人时取0, 为熟人和外人时取1	
		GE ₂	代理人为委托人亲人和熟人时取0, 为外人时取1	
控制变量	公司治理结构变量	股权集中度	OWNCON ₁	第一大股东持股数量 / 总股数 × 100%
		股权制衡度	ZINDEX	第一大股东持股数量 / 第二大股东持股数量
		独立董事比例	IDRATIO	独立董事人数 / 董事会总人数 × 100%
		董事会规模	BSCALE	董事会的人数
		监事会规模	SSCALE	监事会的人数
		高管持股比例	EHOLD	总经理持股数量 / 总股数 × 100%
		高管薪酬	REW3EXE	高管前三名薪酬总额取自然对数
	公司基本特征变量	公司规模	TOTASS	公司总资产取自然对数
		财务杠杆	LEVERAGE	公司总负债 / 总资产 × 100%
		成长性	GROWTH	(期末总资产 - 期初总资产) / 期初总资产 × 100%
	行业	INDUSTRY	行业哑变量, 以证监会2001年《上市公司行业分类指引》分为A—M13个行业, 因数据筛选后没有金融行业的样本, 故取11个哑变量	
	基本素质变量	代理人性别	GENGER	代理人性别为男取1, 为女取0
		代理人经验	AGE	截止统计日代理人年龄
		代理人学历	EDUCATION	代理人学历 (6 = 研究生、5 = 大学、4 = 大专、3 = 高中 / 中专、2 = 初中、1 = 小学及以下)

(二) 研究方法与模型设计

本文采用多元回归分析方法检验关系嵌入对代理成本和代理能力的影响。借鉴Ang等, 及李明辉的模型, 本文分别对代理成本和代理能力回归模型设计如下:

代理能力模型:

$$ABILITY = b_0 + b_1GE_1 + b_2GE_2 + b_3 \sum \text{基本素质变量} + b_4 \sum \text{公司基本特征变量} + e$$

代理成本模型:

$$ACOST = b_0 + b_1GE_1 + b_2GE_2 + b_3 \sum \text{公司基本特征变量} + b_4 \sum \text{公司治理结构变量} + e$$

在代理能力模型中, 我们先检验代理能力与关系嵌入的单因素关系, 再逐步加入代理人基本素质变量和公司基本特征变量以控制它们对被解释变量的影响。在代理成本模型中, 同样先检验被解释变量和解释变量的单因素关系, 再逐步加入公司基本特征变量和公司治理结构变量。各控制变量如表1所示, 各回归模型结果如表4所示。

(三) 样本与数据

本文选择2007—2010年沪深两市A股民营

企业共3185个年度样本数据, 依次删除以下数据: (1) 实际控制人为非自然人的样本439个; (2) 2007—2010年度经特殊处理的S、ST、*ST股票454个; (3) 上市时间小于365天的样本596个; (4) 删除没有披露管理费用率、销售费用率、总资产周转率的样本9个, 且销售管理费用率和总资产周转率变异大的极端值17个; (5) 删除频繁更换实际控制人或总经理以及找不到关系的样本31个; (6) 总经理由实际控制人自己担任的公司, 所有者与经营者是一体的, 理论上没有代理冲突, 故删除此样本334个。最终得到年度样本总数为1305个。除关系嵌入数据通过百度、新浪网等手动搜集整理, 其他数据均来自国泰安金融数据库。

四、实证检验与结果分析

(一) 样本的描述性统计

表2对2007—2010年的年度样本进行了基本的统计分析。从表2中可以看出, 虽然四个年度样本数据不同, 但各年度不同的关系嵌入样本占当年样本的比例变化很小, 基本处于一个稳定的状态。因变量代理能力(ABILITY)和代理成本(ACOST)的均值和标准差在各年度变异也不

大，相对来说，代理能力的年度变异更大（标准差大）。从总体样本来看，关系嵌入类型为熟人的比例占到了58%，亲人占14%，外人占28%，民营企业聘用熟人的比例偏高。

表2 样本年度统计分析

年份	关系嵌入类型（年度样本数及百分比）			样本合计	均值		标准差	
	1	2	3		ABILITY	ACOST	ABILITY	ACOST
2007	34 (13%)	153 (57%)	81 (30%)	268	67.69	15.15	48.16	15.31
2008	45 (15%)	180 (58%)	85 (27%)	310	72.17	15.00	53.48	11.85
2009	52 (15%)	204 (59%)	89 (26%)	345	67.63	15.77	51.37	12.12
2010	57 (15%)	225 (59%)	100 (26%)	382	69.36	16.20	46.83	13.32
总数	188 (14%)	762 (58%)	355 (28%)	1 305	69.23	15.59	49.93	13.12

表3从不同的关系嵌入类型对因变量进行了基本的统计分析。随着关系嵌入强度的减弱（从1到2再到3），代理能力（ABILITY）和代理成本（ACOST）均值都递增，代理能力的标准差比代理成本的标准差大，即不同关系嵌入类型代理能力在组内差异比较大，组间成递增趋势。

表3 描述性统计分析

因变量	关系嵌入类型	N	均值	标准差	标准误	均值的95%置信区间	极小值	极大值
ABILITY	1	188	63.63	32.28	2.35	58.98	6.64	173.33
	2	762	68.12	45.68	1.65	64.87	3.07	567.28
	3	355	74.58	64.02	3.40	67.90	1.56	536.82
	总数	1 305	69.23	49.93	1.38	66.52	1.56	567.28
ACOST	1	188	12.71	10.54	0.77	11.20	1.94	59.64
	2	762	16.03	13.47	0.49	15.07	1.07	135.96
	3	355	16.15	13.42	0.71	14.75	1.04	110.43
	总数	1 305	15.59	13.12	0.36	14.87	1.04	135.96

（二）回归分析与假设检验

为了检验本文的理论假设，下面利用最小二乘法对变量进行层级回归分析，结果分析如表4所示。模型1—3检验假设1，模型4—6检验假设2。模型1和4只检验解释变量 GE_1 和 GE_2 对因变量的影响，模型2和5则分别加入了代理人基本素质变量和公司治理变量，模型3和6还控制了公司基本素质变量。

在检验假设1的模型中我们发现，关系嵌入变量 GE_2 在模型1—3中都显著为正，说明委托人和代理人关系为外人时，比亲人和熟人能显著提高代理能力； GE_1 在控制了公司基本特征变量后也显著为正，说明运用熟人和外人关系的代理人比亲人关系的代理人代理能力更强，实证结果支持了假设1。另外，我们发现能体现代理能力的学历因素影响不显著，可能是我国学历教育鱼龙混杂，文凭不能体现代理人的能力。用代理人

的年龄变量代表的经验因素对能力的影响也不显著，年龄越大，经验越丰富，但也可能刚愎自用，固步自封。性别因素在模型2中显著为正，男性代理人比女性代理人的能力更强，但加入了公司特征变量后结果不显著了。

在检验假设2的模型4—6中，我们发现关系嵌入变量 GE_1 都显著为正， GE_2 不显著，说明委托人聘用自己的亲人比熟人和外人代理人能显著降低代理成本。但比较外人代理人和非外人（亲人和熟人）代理人时，结果不显著，说明聘用熟人和外人关系的代理人对代理成本没有显著的差别。实证结果部分支持了假设2，也和大部分学者关于家族企业治理能降低代理成本的结论一致。此外，公司治理结构变量除了股权集中度（ $OWNCON_1$ ）显著为负外，其他指标都没有显著影响。说明股权越集中，代理成本越低，而独立董事、董事会和监事会的规模以及总经理的持

股和薪酬都没有起到监督和激励的作用,没能降低代理成本。公司基本特征变量中,资产负债率(LEVERAGE)越高,对代理人的约束越强,代

理成本越低;公司规模(TOTASS)越大,代理成本越低,说明规模优势能有效控制代理成本;公司的成长性对代理成本没有显著影响。

表4 回归分析

	因变量: ABILITY			因变量: ACOST		
	模型 1	模型 2	模型 3	模型 4	模型 5	模型 6
常 量	63.63 ^{***} (17.51)	53.98 ^{***} (3.64)	-23.48 (-0.68)	12.71 ^{***} (13.33)	18.03 ^{***} (2.79)	81.35 ^{***} (8.91)
GE ₁	4.49 (1.11)	4.37 (1.06)	7.76 [*] (1.96)	3.31 ^{***} (3.12)	3.11 ^{***} (2.88)	1.99 ^{**} (1.99)
GE ₂	6.46 ^{**} (2.02)	6.25 [*] (1.95)	9.39 ^{***} (3.04)	0.12 (0.14)	0.12 (0.14)	-1.01 (-1.27)
GENDER		13.29 ^{**} (2.72)	5.95 (1.27)			
AGE		-0.24 (-1.08)	-0.18 (-0.84)			
EDUCATION		1.55 (0.97)	2.17 (1.39)			
LEVERAGE			0.24 ^{***} (2.94)			-0.15 ^{***} (-6.96)
TOTASS			1.90 (1.23)			-2.89 ^{***} (-6.82)
GROWTH			-0.11 ^{***} (-2.85)			-0.01 (-1.45)
OWNCON ₁					-0.11 ^{***} (-3.86)	-0.06 ^{**} (-2.27)
ZINDEX					0.01 (0.42)	0.01 (1.15)
BSCALE					-0.31 (-1.26)	0.02 (0.07)
IDRATIO					0.05 (0.59)	-0.02 (-0.29)
SSCALE					0.01 (0.02)	0.38 (1.06)
EHOLD					0.08 (0.80)	-0.12 (-1.29)
REW3EXE					-0.06 (-0.15)	0.54 (1.52)
INDUSTRY	不控制	不控制	控制	不控制	不控制	控制
调整 R ²	0.00	0.01	0.12	0.01	0.02	0.18
样本总数	1 302	1 302	1 302	1 302	1 302	1 302

注: ***表示 $p < 0.01$, **为 $0.01 \leq p < 0.05$, *为 $0.05 \leq p < 0.1$, 括号中的数字是 t 值

(三) 稳健性检验

为了检验所有者与经营者的关系嵌入对代理能力和代理成本的影响是否稳健,我们采取了两个方法。一是对样本进行重新筛选,分别对因变量进行首尾 1% 的删除,并从 2007—2010 年样本中选择任意两年和三年度的样本进行回归分

析,结果和前面的分析无异。二是对代理变量进行重新选择,以应收账款周转率、存货周转率、流动资产周转率等营运能力指标衡量代理能力,计量结果没有什么变化;在代理成本变量的选择上,本文借鉴廖理和罗炜的方法采用管理者持股比例,以及权小峰等方法采用在职消费,即用管

理费用减去机体的坏账准备、存货跌价准备及当年无形资产摊销额来衡量, 结果没有实质性变化。

五、结论与启示

本文从关系嵌入的视角, 研究了民营上市公司所有者和经营者关系嵌入强度对代理能力和代理成本的影响。结果发现文凭、年龄、性别这些经营者个人素质并不能很好地体现代理人的能力, 而关系嵌入却能很好地体现。在经济高速发展的中国, 知识和信息更新换代快, 过去的经验不代表未来的能力, 倚老卖老的行为带来的可能是经营短视, 不加强学习就会固步自封。文凭和学历过去在中国很重视, 随着市场经济的发展, 教育系统弊端重重, 造成各种文凭满天飞, 含金量直线下降, 企业也不再以文凭的高低衡量代理人的能力。同时, 也有很多学者发现女性经理并不比男性经理差, 女性的特质能让女性经理在经营过程中具备独特的优势。

我们的研究结果让人能直观地从总经理与实际控制人的关系中判断经营者的能力。如果企业实际控制人使用自己的亲人来经营企业, 委托人和代理人都处在一个强关系的网络结构中, 即使能如我们的实证结论一样降低代理成本, 其代价是信息和知识的闭塞, 也就是大多数学者认可的家族企业的发展瓶颈。

我们的统计中, 民营上市公司中聘用亲人经营者的比例最低, 熟人经营者的比例最高。不是民营企业不愿意用亲人做经营者, 而是亲人经营者资源太有限, 只能退而求其次选择自己熟悉的同乡、同学、同事等来经营企业。而我们的实证研究发现聘用职业经理人这样的外人产生的代理成本并不比聘用熟人高, 反而能提高代理能力。

因此在我国, 企业要真正走上现代化的管理之路, 首先, 要加强诚信社会的建设, 让所有者能放心大胆地将经营权外放给有能力经营者。其次, 要提高我国公司治理的水平, 使独立董事、监事能真正发挥监督的作用, 股权和薪酬制度能真正发挥激励的作用, 不再是形似而神不似的舶来品。外在环境和内在制度的完善, 是我国企业管理现代化的必然之路。

参考文献:

- [1] 李维安, 王世权. 中国上市公司监事会治理绩效评价与实证研究[J]. 南开管理评论, 2005 (1): 4-9.
- [2] 林勇, 周研巧. 高层管理者的教育背景与公司绩效——基于创业板数据的实证检验[J]. 中南大学学报(社会科学版) 2011 (5): 60-65.
- [3] 陈仕华, 李维安. 公司治理的社会嵌入性: 理论框架及嵌入机制[J]. 中国工业经济, 2011 (6): 99-108.
- [4] Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness [J]. American Journal of Sociology, 1985 (5): 481-510.
- [5] 陈颖, 贺勇. 我国股权激励的发展历程与现状——基于股改前后的比较研究[J]. 邵阳学院学报(社会科学版) 2011 (3): 37-42.
- [6] 彭正银. 企业网络治理: 从关系嵌入到价值创造[J]. 现代财经, 2011 (10): 2.
- [7] 唐艳, 唐国平. 管理控制系统、战略和人力资源管理创新——基于权变理论的视角[J]. 财经问题研究, 2012 (4): 109-113.
- [8] 黄中伟. 产业集群的网络创新机制和绩效[J]. 经济地理, 2007, 27(1): 47-51.
- [9] 黄耀杰, 王蕾, 朱丽丽. 心理契约与工作绩效研究——以山东省J市某政府部门为例[J]. 理论探索, 2011 (4): 106-109.
- [10] Granovetter M. The Strength of Weak Ties [J]. American Journal of Sociology, 1973 (4): 1360-1380.
- [11] 边燕杰. 市场转型与社会分化与权力[M]. 上海: 三联书店, 1997. 32-45.
- [12] 曹兴, 鄢陈锋, 彭耿. 基金经理激励: 关于委托投资组合管理研究的评述[J]. 中南大学学报(社会科学版) 2010 (1): 78-87.
- [13] 曾庆生, 陈信元. 何种内部治理机制影响了公司权益代理成本——大股东与董事会治理效率的比较[J]. 财经研究, 2006 (2): 106-117.
- [14] 魏江, 郑小勇. 关系嵌入强度对企业技术创新绩效的影响机制研究[J]. 浙江大学学报(人文社会科学版) 2010 (6): 168-180.
- [15] 杨国枢. 中国人的心理和行为[M]. 台北: 桂冠图书股份有限公司, 1993. 32-36.
- [16] Belden S., Fister T., Knapp B. Dividends and Directors: Do Outsiders Reduce Agency Costs? [J]. Business and Society Review, 2005, 110(2): 171-180.
- [17] 宋力, 韩亮亮. 大股东持股比例对代理成本影响的实证分析[J]. 南开管理评论, 2005 (1): 30-34.
- [18] 李明辉. 股权结构、公司治理对股权代理成本的影响——基于中国上市公司2001—2006年数据的研究[J]. 金融研究, 2009 (2): 149-168.

(责任编辑: 孟 耀)